

Workshop: Frischer Wind für Ihren Vertrieb

Strategie / Prozesse / Maßnahmen (on- und offline)

(Dieser Workshop wird ausschließlich als firmenspezifisch konzipierter Workshop angeboten.)

Wie könnte es anders sein: Auch der Vertrieb ist maßgeblichen Veränderungen unterworfen... Sie sind rechtlicher und instrumenteller Natur und beziehen sich auf das Kommunikationsverhalten der relevanten Zielgruppen! Bekanntlich halten alle Veränderungen auch eine Vielfalt an Chancen bereit, die es für den Vertriebs- und Unternehmenserfolg herauszuarbeiten gilt! Dieser Workshop steigt tief in alte und neue sowie vor allem erfolgsversprechende Lösungen ein....

Ziel des Workshops

Dieser Workshop befeuert Ihren ‚Umsatzmotor Vertrieb‘. D.h. wir setzen gemeinsam bisher bewährte und neue Vertriebsvarianten auf den firmenspezifischen Prüfstand, um möglicherweise ungenutzten Wegen eine Chance zu geben und somit den Unternehmenserfolg auch mittelfristig zu sichern. Sie erkennen wertvolle und brach liegende Potenziale und erschließen sie in einem aktiven, inspirierenden und motivierenden Prozess mit Ihren Mitarbeitern.

Zielgruppe

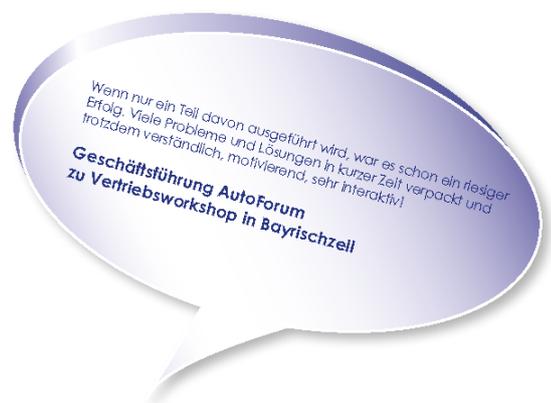
Leiter von:

- Leiter von Vertriebsteams
- Mitarbeiter im Vertriebsinnen- oder -außendienst
- Leiter von Service-Teams
- Leiter von Produkt-Teams
- Mitarbeiter in Kommunikationsabteilungen
- etc.

Workshop-Inhalte

Die Inhalte des zwei- bis dreitägigen Workshops werden ausnahmslos auf Ihre firmenspezifischen Belange abgestimmt! Hier ein Auszug aus den möglichen Aufgabenstellungen:

- Vertriebs-Check zur aktuellen Situation: Kreative ‚Aktion Prüfstand‘ zu Produkten, Märkten, Zielgruppen, Mitarbeitern, Vertriebsinstrumenten, Prozessen, etc
- Definition des aktuellen Kommunikationsverhaltens aller relevanten Zielgruppen
- Differenzierte Betrachtung unterschiedlicher Zielgruppenbedürfnisse und Erarbeitung von Kommunikationskonzepten
- Visionäres Vorausdenken und Blick über den Tellerrand durch inspirierende Fragen und kreative Ideenrunden
- Identifikation von Zukunftspotenzialen und Ausarbeitung individueller wie kurzfristig umsetzbarer Lösungsalternativen
- Übersicht der aktuell vorhandenen Vertriebsinstrumente und deren individuelle Einsatzmöglichkeiten
- Erfolgreiche Strategien für Ihren Vertrieb (on- und offline)
- Zieldefinition und Klärung der Instrumente zur Zielerreichung (Unternehmens- & Teamziele)
 - Fortsetzung sh Folgeseite -





Fortsetzung Workshop-Inhalte

- Der Faktor Mensch: Neudenken des Kommunikationsverhaltens im Vertrieb: Was ist unbedingt zu tun, bzw zu unterlassen?
- Bündelung von praxisnahen Arbeitspaketen, Zuständigkeiten und Terminen
- u.v.m. (je nach Bedarf)

Viele Praxisbeispiele/ -übungen und Checklisten sowie unterhaltsame Erarbeitung der Inhalte begleiten alle Themen.

Selbstverständlich gilt: Wir sind auch nach dem Workshop noch für Sie da! Auf Wunsch helfen wir Ihnen mit Rat und Tat beim Aufbau von Kommunikationsmaßnahmen, Coaching-on-th-job, etc. – So gelingt der Transfer in den operativen Prozess oftmals noch effizienter!



Welchen Nutzen verspricht dieser Workshop?

- Alle Workshop-Inhalte sind individuell und bedarfsgerecht auf Ihr Unternehmen abgestimmt.
- Sie gewinnen schnelle Sicht auf mögliche Lösungsalternativen für Ihre vertrieblichen Erfolge.
- Der kreative und konstruktive Gedankenaustausch führt zur zielorientierten Optimierung Ihrer Prozesse in Vertrieb und Service.
- Sie profitieren darüber hinaus von unserer langjährigen Erfahrung und je nach Bedarf durch wertvolle Impulse, Musterbeispiele, Leitfäden, Tipps und Checklisten für die Zukunft.
- Sie erhalten praxisnahe und sofort einsetzbare Methoden an die Hand, bevorzugt mit definierten Aktionsplänen für den Zeitraum nach dem Workshop.
- Jeder Workshop folgt im Aufbau unseren drei Erfolgsfaktoren:
 - Mensch, d.h. auf persönliche Art und emotionale Intelligenz wird Wert gelegt, es ‚menschelt‘ bei uns.
 - Wirtschaftliches Denken, d.h. es rechnet sich.
 - Praxisnähe / Umsetzbarkeit, d.h. es funktioniert!

Hinzu kommen jeweils noch eine große Portion Erfahrung, Interaktion sowie Humor!

- Der neutrale Blick der Moderatoren gibt die nötige Hilfestellung bei der Umstellung von Prozessen sowie bei schwierigen Situationen.
- Die lebendige, humorvolle und dialogintensive Vorgehensweise im Workshop motiviert und erleichtert den Umsetzungsprozess!

Workshop-Moderator/in

- Ihre Moderatorin Gabriela Melters, Geschäftsführerin von Melters & Partner, gründete das Unternehmen 1993 und unterstützt seither außerordentlich erfolgreich vorwiegend den Mittelstand und teils auch Großunternehmen als Moderatorin, Trainerin und Coach sowie als Beraterin in Kommunikations- und Veränderungsprojekten. Ihr Schwerpunkt ist die Optimierung der in- und externen Unternehmenskommunikation.
- Mit Praxisnähe, aktuellen Fallbeispielen, viel Motivation und intensivem Dialog stimmt sie jeden Workshop sehr individuell auf die Teilnehmer und ihre Belange ab. – Die durchweg positiven Feedbacks vorangegangener Veranstaltungen senden wir auf Wunsch gerne zu! Weitere Details: [sh. www.melters-partner.de](http://www.melters-partner.de)



Workshop: Frischer Wind für Ihren Vertrieb

Workshop-Philosophie

Ziel unserer Workshops ist, durch zielführende Methoden mit allen Teilnehmern aktuelle und sofort einsetzbare Lösungen zu erarbeiten.

Unsere eigene Erwartung an alle Workshops ist hoch: Praxisnähe, Wirtschaftlichkeit, konkrete Ansätze, gute Umsetzbarkeit und Zielorientierung sind für uns wichtige Maßstäbe.

Als weitere Erfolgsfaktoren ergänzen Erfahrungsaustausch, Sachdiskussionen, Humor, lockere Atmosphäre und der inter-/aktive Dialog unsere Workshops. – Eine wichtige Basis für die Teilnehmer, um Neues und noch Ungewohntes gut zu verankern und dann auch direkt in der täglichen Praxis anzupacken!

Die lebendige, humorvolle und dialogintensive Vorgehensweise im Workshop motiviert und erleichtert den Umsetzungsprozess!

Weitere Details sh. www.melters-partner.de

Methodik

- Zieldefinition und Analyse der Ist-Situation
- Ideenfindung zu Optimierungs-/Veränderungsprozessen
- Gemeinsames kreatives Erarbeiten der gewünschten Inhalte inkl. Gruppenarbeiten sowie -präsentationen zu aktuellen Praxisbeispielen
- Moderierte Diskussionen von Lösungsvorschlägen
- Bei Bedarf kurze informative Module zu besondere Workshop-Komponenten (z.B. Außenwirkung / Online-Entwicklungen / etc.)
- Skizzierung von Maßnahmenplänen & Verankerung von Verbindlichkeit

etc.

In besonderen Situationen stehen wir Ihnen -bei Bedarf- auch nach dem Workshop begleitend bei den Umsetzungsmaßnahmen zur Verfügung.

„Verkaufen heißt dem Kunden zu helfen, das zu bekommen, was er braucht; und ihm dabei ein gutes Gefühl zu vermitteln.“ (Ron Willingham)

Veranstaltungsort & -zeiten / Kosten und Konditionen

Bitte informieren Sie uns über Ihre individuellen Wünsche. Nach Klärung aller relevanten Rahmendaten erstellen wir Ihnen ein firmenspezifisches und selbstverständlich kundenfreundlich-faires Angebot auf der Basis unserer AGB >>

Der Veranstaltungsort ist beliebig und wird individuell mit Ihnen abgestimmt (z. Bsp. firmenintern, Hotel im Bundesgebiet oder auch europaweit).

Die Workshop-Dauer wird je nach Inhalten auf 2 bis 3 Tage festgesetzt. Die detaillierten Zeiten pro Tag werden rechtzeitig vor Beginn des Workshops mit Ihnen abgestimmt.





Workshop: Frischer Wind für Ihren Vertrieb

Anfrage-Formular

- Bitte informieren Sie mich detailliert
- Bitte rufen Sie mich an
- Bitte erstellen Sie mir ein konkretes Angebot

Angaben zu Ihren spezifischen Wünschen

Absender

Anrede:

Vorname:

Name:

Firma/Abteilung:

Email:

Telefon:

- Kostenlose News per Email gewünscht

Mit dem Absenden des Anfrage-Formulars geben Sie die Einwilligung, dass wir Sie per Post, Email oder Telefon kontaktieren können. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden.

- Ich bestätige, die DSGVO-Erklärung gelesen und verstanden zu haben.



Workshop: Frischer Wind für Ihren Vertrieb

AGB für Fortbildungsveranstaltungen wie Trainings, Seminare, Coachings sowie Workshops, Kongresse, Tagungen, etc. von Melters & Partner (M&P):

§1 Datenschutz & Betriebs-Interna

Melters & Partner verpflichtet sich, Informationen über den Teilnehmer sowie die Geschäfts- und/oder Betriebsinterna des Auftraggebers vertraulich zu behandeln. Aufzeichnungen dienen ausschließlich den Fortbildungszwecken und werden sofort nach Ende der Veranstaltung von M&P vernichtet. Ein Mitschnitt für spätere Zwecke wird generell nur nach ausdrücklicher schriftlicher Einwilligung aller Beteiligten angefertigt. Ansonsten verbietet das Datenschutzgesetz die Herausgabe von aufgezeichneten Trainingselementen.

§2 Absage einer Fortbildungsmaßnahme durch M&P

(Betroffen sind hier alle firmeninternen und externen Veranstaltungen wie Trainings, Seminare, Workshops, Coachings, Kongresse und Tagungen)

Bei Nichterreichung der Mindestteilnehmerzahl und in Fällen höherer Gewalt (z.B. Krankheit des Referenten etc.) behalten wir uns vor, die Veranstaltung abzusagen. Bei zu geringer Teilnehmerzahl erhalten Sie bis spätestens eine Woche vor dem entsprechenden Termin Bescheid, in Fällen höhere Gewalt so früh wie möglich. Selbstverständlich bemühen wir uns, Ihnen so kurzfristig wie möglich einen Ersatztermin anzubieten. Ein Anspruch auf weitergehenden Schadensersatz besteht darüber hinaus nicht.

§3 Stornierung von Training/Workshop/Coaching durch den Auftraggeber der Veranstaltungsteilnahme & alternativ durch den Teilnehmer

a) Vereinbarte Trainings-/Coaching-Termine gelten als verbindlich, d.h. sie sind bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin kostenfrei zu verlegen/zu stornieren. Bis zum 8. Tag vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Gebühr von 40 % des Veranstaltungspreises. Ab dem 7. Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir leider 80% des Trainer-Entgelts in Rechnung stellen.

b) Sollten Sie als Veranstaltungsteilnehmer eines offenen Trainings etc. gezwungen sein, Ihre Anmeldung zu stornieren, fallen folgende Bearbeitungs- bzw. Storno-Gebühren an:

- bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: € 50,- Bearbeitungsgebühr
- bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn: 50% der Veranstaltungsgebühr
- bei weniger als 10 Tagen vor Veranstaltungsbeginn: 80% der Veranstaltungsgebühren.

Falls Sie hingegen verbindlich einen Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung benennen, entfallen die Bearbeitungs- bzw. Stornogebühren für Sie.

§4 Rechte an Arbeitsunterlagen und Teilnehmer-Ordnern

Auf Arbeitsunterlagen und Teilnehmer-Ordner aller Veranstaltungen behält sich M&P das alleinige Copyright vor, d.h. die Teilnehmer sind nicht befugt, diese Unterlagen ohne vorherige schriftliche Zustimmung der M&P zu kopieren und/ oder Dritten zugänglich zu machen.

§5 Rechnungsstellung / Zahlung

Die Kosten der Veranstaltung sind 10 Tage nach Rechnungsstellung zahlbar, wenn nicht ausdrücklich und schriftlich anders vereinbart. Die Rechnungsstellung für alle Fortbildungs-Veranstaltungen erfolgt jeweils etwa 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn. Bei Zahlungsverzug ist M&P berechtigt, ab dem 15. Tag nach Rechnungsstellung die banküblichen Zinsen zu berechnen und behält sich vor, den Teilnehmer von der Teilnahme der Veranstaltung auszuschließen.

§6 Gerichtsstand und Erfüllungsort

Gerichtsstand & Erfüllungsort ist München. (Stand: München im Juni 2020)